

g 18410

Glystantin und Mekol-  
Vertriebsfirmen-Geschäft.

Erwägungen über eine  
Versand-, Lager- und Bezugskartei,  
sowie Absatz-Statistik.

Abt. V

März 1942

1111

Glycantin und Mekol - Vertriebsfirmen-GeschäftVersand, Lager- und Bezugskartei, sowie Absatz-StatistikSeitnerige Regelung

Bisher wurden die Arbeiten bei der Abwicklung des Glycantin- bzw. Mekol-Geschäftes mit den Vertriebsfirmen, die mit dem Versand und der Führung der Absatz- und Lagerkartei zusammenhängen nach folgendem System erledigt:

Die Vertriebsfirmen übermitteln uns ihre Auftragszettel, die bei Eingang in eine Lieferliste in Buchform eingetragen werden. Die Aufträge sind nummeriert, wobei jede Vertriebsfirma eine eigene Nummernfolge hat.

Das Lieferlistenbuch, im folgenden kurz "Schwarzes Buch" genannt, wird für jede Vertriebsfirma gesondert geführt. Es werden eingetragen:

Tag des Auftragsingangs,  
Auftragsnummer,  
Empfänger,  
sowie die bestellte Menge, unterteilt nach Kanister- oder Passware.

Ferner wird durch Hinzufügung eines Buchstabens vermerkt, ob es sich um eine Direktlieferung an Selbstverbraucher oder um eine Lieferung auf Konsignationslager handelt (S = Selbstverbraucher, K = Tankstelle, d.h. Verkaufslager der V.F.). Lieferungen an Händlertypen werden nicht besonders gekennzeichnet.

Nach Eingang der Erledigungsanzeige des Lieferwerks wird im schwarzen Buch ausser dem Abgangstag die abgelieferte Menge in kg getrennt nach Fass- und Kanisterware, eingetragen. Ferner wird bei jeder Kanisterlieferung in besonderen Spalten vermerkt, wieviel Einheitskisten, oder Kisten mit 6x5 Ltr.-Kanistern, oder Kisten mit 4x5 Ltr.-Kanistern, oder Reichsbahn-Behälter mit 3 Ltr.- oder 5 Ltr.-Kanistern zum Versand gekommen sind.

Die Eintragung der Abgangsdaten erfolgt für jeden Auftrag auf der gleichen Zeile, auf der die Bestellung vor Weiterleitung an das Lieferwerk notiert worden ist.

Zur Steuerung des Versandes, d.h. um eine möglichst gleichmässige Versorgung der einzelnen Vertriebsfirmen und ihrer Lager in einem bestimmten Bezirk zu erreichen, stellte es sich im Laufe des Verkaufsabschnittes als notwendig heraus, eine Lieferstandsliste und eine Stationsliste neben dem schwarzen Buch zu führen.

In jeder Lieferstandsliste, die ebenfalls für jede Vertriebsfirma getrennt und nochmals unterteilt nach Kanister- und Passware geführt worden ist, wird die Summe der an einem Tag, oder auch an mehreren Tagen zusammengefassten Aufträge eingetragen und zu der Summe der bisher verlassenen Bestellungen hinzugefügt und auf diese Weise der Gesamt-Auftragbestand der einzelnen Vertriebsfirma festgestellt.

In gleicher Weise werden die Ablieferungen zusammengefasst eingetragen und von Zeit zu Zeit ermittelt, in welchem Umfang die von der betreffenden Firma im Laufe des Verkaufsabschnittes erteilten Aufträge erledigt worden sind.

In einer besonderen Aufstellung wurden der Gesamt-Auftragsbestand und die Gesamt-Ablieferungen für alle Vertriebsfirmen zusammengefasst.

Die Stationsliste war nach den verschiedenen Bestimmungsorten der von den Vertriebsfirmen erteilten Aufträge unterteilt. Bei jedem Ort wurde jeder Auftrag unter Anführung der Vertriebsfirma und der Auftragsnummer, sowie der Menge in kg eingetragen. Die erfolgten Ablieferungen der Aufträge wurden mit rotem Tinten gekennzeichnet. Die Stationsliste wurde nur für die Kanisterware geführt.

Durch die bisher geschilderten Arbeiten ist lediglich das versandtechnische Gebiet erfasst. Zur Feststellung der Zugänge auf den Lagern der Vertriebsfirmen und damit zur Feststellung des Lagerbestandes ist es notwendig, dass die Ablieferungen, die innerhalb des zu bearbeitenden Monats von dem Lieferwerk erfolgt sind, aus dem schwarzen Buch herausgezogen und addiert werden. Diese Arbeit ist ziemlich umständlich, da die Ablieferungen ja nicht in ihrer zeitlichen Reihenfolge eingetragen sind.

Bei der Feststellung der Lagerzugänge für die Fassware ergibt sich die Notwendigkeit, die Ablieferungszettel selbst mit Heren zu ziehen, da der Lagerbestand ja infolge der verschiedenen Preisstellung für die verschiedenen Gebinde (Vertriebsfirmen-Fässer verschiedener Größen und Leihfässer) für die einzelnen Fassarten und -Größen gesondert nachgewiesen werden muß.

Die ermittelten Lagerzugänge werden auf einer besonderen Lagerkartei in einer Summe eingetragen. Für jede Vertriebsfirma besteht eine Lagerkarte, auf der der Gesamtbestand von allen Lagern der betreffenden V.F. in Großdeutschland in einer Zahl erscheint.

Entsprechend dieser Kartei melden uns auch die Vertriebsfirmen für jeden Monat ihre Verkäufe für die verschiedenen Läger in einer Summe.

Aufgrund dieser Verkaufsmeldungen wird monatlich für jede V.F. eine Rechnung über die gesamten Ablagerverkäufe, getrennt nach Kanister- und Fassware, unter Berücksichtigung der verschiedenen Fassgrößen und -Arten ausgestellt.

Bei diesen Lager-Abrechnungen handelt es sich normalerweise ausschließlich um Ablieferungen an Wiederverkäufer.

Die Lieferungen an Listenhändler und Selbstverbraucher haben grundsätzlich unmittelbar zu erfolgen, laufen also nicht über die Vertriebsfirmenlager und werden in Form von Monats-Sammelrechnungen den Vertriebsfirmen berechnet. Dies geschieht, indem die Ablieferungszettel im Laufe des Monats gesammelt, und dann nach Vertriebsfirmen, nochmals unterteilt auf Selbstverbraucher und Listenhändler, aussortiert und berechnet werden.

Die Direktlieferungen an Fachuntergruppenmitglieder werden in gleicher Weise behandelt.

In Bezug auf die Belieferung der Listenhändler mit Mekol ist zu bemerken, daß infolge der besonderen Versand-Verhältnisse ausnahmsweise auch Ablieferungen an Listenhändler über die Lager der Vertriebsfirmen erfolgt sind.

Die auf die einzelnen Vertriebsfirmen ausgestellten Rechnungen werden in eine Bezugskartei eingetragen, wobei jedoch nur Menge, Rebaltsatz und Betrag, unter Kennzeichnung, ob Fass- oder Kanisterware, aufgeführt werden.

## Vorschlag und Begründung zur Einführung eines anderen Arbeitssystems

Die aus der bisherigen Karteiführung sich ergebenden Möglichkeiten für eine Beurteilung und Überwachung des Glycerin-Geschäftes mit den Vertriebsfirmen hinsichtlich seiner Entwicklung und der Möglichkeiten und Wege für eine Absatzsteigerung erscheinen nicht ausreichend.

Um nach Beendigung des Krieges in der Lage zu sein, das Glycerin-Geschäft der Vertriebsfirmen genauer zu übersehen und einen möglichst tiefen Einblick in den Aufbau und die Entwicklung des Absatzes zu haben, wurde nach einem Weg gesucht, um dieses Ziel bei gleichzeitiger Erhöhung der Schlagkraft und der Genauigkeit des Arbeitsvorganges bei Versand, Berechnung, Lagerkontrolle und Absatz-Statistik zu erreichen.

Durch die Einführung des nachstehend ausführlich geschilderten Arbeitssystems wird dieses Ziel unter Vermeidung von Mehrarbeit gegenüber dem seitherigen Zustand sicher gestellt.

Das Prinzip der vorgeschlagenen neuen Regelung ist im wesentlichen wie folgt:

Das seitherige "Schwarze Buch" und die Lagerkartei wird zusammen mit gewissen absatzstatistischen Vorarbeiten in eine Kartei zusammengefasst. Diese Kartei umfasst alle Eintragungen, die bei der versandtechnischen Abwicklung und für die Führung der Lagerkartei notwendig sind. Sie bietet gleichzeitig die Möglichkeit einer Steuerung des Versandes zur gleichmäßigen Belieferung der verschiedenen Vertriebsfirmen-Läger eines Bezirkes und schafft die Unterlagen für eine tiefgehende statistische Erfassung des Absatzes und seiner Entwicklung.

### Erforderliche Formulare bzw. Karteikarten

#### 1. Versand- und Lagerkarte für Vertriebsfirmenlager (Anlage 1)

Für jedes Vertriebsfirmenlager wird eine besondere Karte angelegt. Sie zeigt die vorliegenden Aufträge, die Ablieferungen vom Werk auf das Lager, den Lagerbestand, die Verkäufe und sonstigen Abgänge und die Gesamtverkäufe des betreffenden Lagers in den vorangegangenen Jahren.

Da es notwendig ist, die Summe der Zu- und Abgänge, sowie der Bestände aller Läger einer Vertriebsfirma für Zwecke der Statistik Chemikalien zu besitzen, ist für jede V.F. eine Karte gemäß Anlage 9 erforderlich.

#### 2. Versand- und Bezugskarte für Selbstverbraucher (Anlage 2)

Für jeden Ort und für jede V.F. eine besondere Karte. Es werden die eingehenden Aufträge sowie die Ablieferungen erfasst. Ferner wird das Datum der Rechnung vermerkt, mit der die Lieferung der V.F. berechnet wurde. Aus der Karte, die für 6 Selbstverbraucher eines Ortes Raum hat, gehen die Gesamtbezüge der einzelnen Selbstverbraucher in den letzten Jahren hervor. Ferner wird vermerkt, ob der einzelne Kunde auch durch eine andere Vertriebsfirma bezieht.

#### 3. Versand- und Bezugskarte für Listenhändler (Anlage 3)

Für jeden Ort und für jede V.F. eine besondere Karte. Angaben wie unter 2. Die Karte bietet Platz für 4 Listenhändler eines Ortes.

Arsenal- und Bezugskarte für Direktlieferungen an Fachuntergruppenmitglieder (Anlage 4)

Für jeden Ort eine besondere Karte, die Raum für 4 Fachuntergruppenmitglieder eines Platzes bietet. Aus den Eintragungen gehen die Daten des Auftrages und der Ablieferung hervor, sowie Rechnungsdatum und die Vertriebsfirma, an die die Direktlieferung berechnet worden ist. Ferner zeigt die Karte wiederum die Bezüge der Fachuntergruppenmitglieder in den letzten Jahren.

5. Allgemeine Bezugskarte für die Vertriebsfirmen (Anlage 5)

Für jede V.F. eine besondere Karte, auf der alle Rechnungen, sowie Gut- und Lauschriften eingetragen werden. Die Karte zeigt die mengenmäßige Aufteilung der Verkäufe in Lieferungen ab Vertriebsfirmen-Lager und Direktlieferungen an Selbstverbraucher, Listenhändler und Fachuntergruppenmitglieder. Neben dem Rechnungsbetrag wird noch der gewährte Rabatt notiert. Ferner ist eine Übersicht über die Ablieferungen in der vorerwähnten Aufteilung wie bei allen anderen Karten für 5 Jahre vorgesehen.

6. Kontrolle des Auftrags- und Ablieferungsstandes (Anlage 5)

Für jede Vertriebsfirma zwei Karten, je eine für Kanister- und Passware, auf der die eingehenden Aufträge und die erfolgten Ablieferungen einzeln eingetragen werden, sodaß nach Bedarf jederzeit die Summe der von der betreffenden V.F. erteilten Aufträge und die prozentuale Ablieferung zu ersehen ist. Auf zwei getrennten Karten wird ferner bei Bedarf die Summe der vorliegenden Aufträge und der Ablieferungen für Kanister- und Passware ermittelt.

7. Jährliche Absatzübersicht für die verschiedenen Verkaufsbezirke in Form einer Liste für alle Vertriebsfirmen (Anlage 7)

In der Liste werden die Verkäufe der Vertriebsfirmen ab Lager, sowie die Direktlieferungen an Selbstverbraucher, Listenhändler und Fachuntergruppenmitglieder nach Orten getrennt, erfasst. Die Endsumme der Liste zeigt den Gesamtabsatz in dem betreffenden Bezirk.

8. Jährliche Absatzübersicht für Großdeutschland (Anlage 8)

Eine Liste für alle Vertriebsfirmen, zusammengestellt nach den verschiedenen Bezirken. Es sind die gleichen Eintragungen vorgesehen wie unter 7. Die Endsumme der Liste stellt den Gesamtabsatz der einzelnen Vertriebsfirmen in Großdeutschland dar.

Die oben erwähnten Karten sind in verschiedenen Farben vorgesehen:

Deutsche Gasolin AG.)	} Anlagen 1-3	gelb
Benzol-Verband		rosa
D.A.P.G.		grün
Rhenania-Ossag		bläulich
Bapico		grau

/=aller V.F.

Direktlieferungen an Fachunter-  
 gruppenmitglieder (Anlage 4) }  
 Allgemeine Bezugskarte für die V.F. (Anlage 5) } weiss  
 Auftrags- und Ablieferungsstand (Anlage 6) }  
 Gesamt-Lagerbestand (Anlage 9) }

Die Karten werden in einer Kartei aufbewahrt. Die Einteilung ist wie folgt vorgesehen:

1. Ortsnummernverzeichnis gemäß den Anlagen 10 und 11, das weiter unten beschrieben ist.
  - a) Verzeichnis der Orte alphabetisch geordnet, mit Angabe der Ortsnummer.
  - b) Verzeichnis der Ortsnummern mit Angabe der dazu gehörigen Orte. Die Karten werden in numerischer Reihenfolge abgestellt.

2. Auftrags- und Ablieferungsstand (Anlage 6)

Abstellung der Karten in folgender Reihenfolge:

a) Kanisterware

1. Insgesamt
2. Deutsche Gasolin AG.
3. Benzol-Verband
4. D.A.P.G.
5. Rhenania-Ossag
6. Bapico

b) Fassware

Gleiche Folge wie unter a).

Die Karten sind durch Nasen gekennzeichnet, sodaß Register-Karten überflüssig sind.

3. Allgemeine Bezugskarten der V.F. (Anlage 5)

Die Karten werden in der Reihenfolge:

Deutsche Gasolin AG.  
 Benzol-Verband  
 D.A.P.G.  
 Rhenania-Ossag  
 Bapico

geordnet. Eine Unterteilung ist wegen der geringen Zahl nicht nötig.

4. Gesamt-Lagerbestand (Anlage 9)

Gleiche Handhabung wie unter 3.

5. Versand- und Lagerkarten für Vertriebsfirmen, sowie Versand- und Bezugskarten für Selbstverbraucher, Listenhändler und Fachuntergruppenmitglieder (Anlagen 1-4)

Die Abstellung der Karten erfolgt zunächst nach Orten aufgrund fünfstelliger Ortsnummern. Die ersten beiden Ziffern der Ortsnummer kennzeichnen den Verkaufsbezirk. Unterteilung nach Bezirken. Innerhalb jedes Bezirkes erfolgt zur schnelleren Auffindung der Karten eine Trennung aufgrund der Ortsnummern in der Weise, daß jeweils 25 Orte zusammen abgestellt werden.

In jedem der Orte werden die durch die verschiedenen  
 wesentlich gemachten Karten jeder V.F. zusammengestellt,  
 in der Reihenfolge: Vertriebsfirmenlager - Selbstver-  
 waltung - Einzelhändler.  
 Für die einzelnen Vertriebsfirmen vorhandenen Karten werden  
 bereits weiter oben erwähnten Folge: Deutsche Gasolin AG,  
 ...  
 an jeder Stelle eines jeden Ortes stehen die weißen Karten  
 für die Direktlieferungen an die Fachuntergruppenmitglieder.  
 Schema der Einteilung siehe Anlage 12.

#### Ortsnummernverzeichnis

Wie bereits erwähnt erhält jeder Ort eine fünfstellige Nummer, wobei die  
 ersten beiden Ziffern dieser Nummer den Verkaufsbezirk kennzeichnen, der  
 dem geographischen Bezirk der I.G. Verkaufskontore bzw. -Stellen ent-  
 spricht. Die folgenden drei Ziffern der Ortsnummer sind für die Kenn-  
 zeichnung der einzelnen Orte innerhalb des betreffenden Bezirks vorge-  
 sehen, z.B. Verkaufsbezirk Berlin 01, Stadt Berlin 015, demnach Orts-  
 nummer für Berlin 01015.

Die Schaffung der Ortsnummern und die Ordnung der Kartei nach diesem  
 System wurde aus folgenden Gründen vorgesehen:

1. Im schwarzen Buch waren seither die Aufträge für jede Vertriebsfirma  
 in einem gesonderten Band und in der Reihenfolge der Auftragsnummern  
 eingetragen. Unerledigte Aufträge und die Erledigungsanzeigen für  
 die bereits ausgeführten Lieferungen wurden ebenfalls für jede V.F.  
 gesondert nach den Auftragsnummern/geordnet abgelegt.

Bei allen Rückfragen, die von den V.F. oder vom Lieferwerk gestellt  
 werden, oder die sich aus sonstigen Gründen ergeben, genügte die An-  
 gabe der Vertriebsfirma und die Auftragsnummer, um den Auftrag im  
 schwarzen Buch und den Auftragszettel selbst in der betreffenden  
 Mappe zu finden.

Da bei dem vorgeschlagenen System eine Lieferliste im Form des  
 schwarzen Buches nicht mehr geführt wird, sondern die Aufträge auf  
 die verschiedenen für die einzelnen Orte angelegten Karten verteilt  
 werden, und die Auftragsdurchschläge nach der gleichen Ordnung aufzu-  
 bewahren sind, wäre es notwendig, daß bei allen Rückfragen neben der  
 Auftragsnummer auch der Wohnsitz des Empfängers bekannt ist.

Um dies möglichst zu vereinfachen, soll jeder Ort eine Nummer erhal-  
 ten, die der laufenden Auftragsnummer der einzelnen V.F. vorangesetzt  
 wird. z.B. 01015/DG 18.

2. Die Steuerung des Versandes zur möglichst gleichmäßigen Belieferung  
 einer bestimmten Gegend wird ebenfalls bei der Handhabung von  
 Ortsnummern erleichtert.

Es ist daran gedacht, vor Beginn der Saison festzulegen, welche Orte  
 aufgrund ihrer geographischen Lage gleichzeitig beliefert werden sol-  
 len. Es ist mit Hilfe des Ortsnummern-Verzeichnisses von Fall zu Fall  
 dann einfach, die in Betracht kommenden Aufträge festzustellen und  
 dem Lieferwerk die erforderlichen Anweisungen zu geben.

3. Die Bezeichnung der Orte nach Nummern, aus denen gleichzeitig  
 die Bezirkszugehörigkeit hervorgeht, ist bei der Anfertigung und  
 Auswertung der geplanten Statistik über die Absatzentwicklung von  
 Wichtigkeit.

Das Ortsnummern-Verzeichnis (Anlage 10 und 11) enthält:

- a) alle in Betracht kommenden Orte alphabetisch geordnet mit Angabe  
 der Ortsnummer, und zwar für jeden Buchstaben eine Karte (Anl.10)
- b) eine laufende Nummernfolge mit Angabe der Orte.  
 Für jeden Bezirk wird eine Karte angelegt. (Anl.11)

bezw. nach dem Ablieferungstag.

Es wird bei Einführung der neuen Arbeitsweise allen Vertriebsfirmen in Listenform zugestellt, Ergänzungen des Ortsnummern-Verzeichnisses werden den Vertriebsfirmen mit Scheinbrief von Fall zu Fall aufgegeben. Bei diesen Ergänzungen wird das Datum der Bekanntgabe an die Vertriebsfirmen in dem Ortsnummern-Verzeichnis vermerkt.

Die Vertriebsfirmen haben auf ihren Bestellformularen die für den betreffenden Auftrag in Betracht kommende Ortsnummer der laufenden Auftragsnummer zuzufügen.

Bei der Anlage des Ortsnummern-Verzeichnisses wird zunächst der Teil b) angelegt. Jeder Bezirk erhält eine besondere Karte, die in der ersten Spalte in laufender Folge die Ortsnummern und in der 2. Spalte den Ortsnamen enthält.

Die aufgrund der Melol-Ablieferungen in dem Verkaufsabschnitt 1941/42 und aus der letzten Glysantin-Verkaufssaison bekannten Orte werden zunächst als Grundlage des Ortsnummern-Verzeichnisses in alphabetischer Reihenfolge in den Teil b) eingetragen.

Bei späteren Ergänzungen kann naturgemäß eine alphabetische Anordnung der Orte in dem Teil b) nicht mehr eingehalten werden. Dies ist ohne große Bedeutung, weil alle in Betracht kommenden Plätze bereits bei der Anlage des Verzeichnisses erfasst werden.

Nach Fertigstellung des Teiles b) wird sodann Teil a) des Ortsnummernverzeichnis angelegt.

### Arbeitsvorgänge

#### 1. Beschickung und Verkäufe ab Vertriebsfirmenlager (Anlage 1)

Bei Eingang des Auftrags wird Tag und laufende Nummer der Bestellung auf der nach Ortsnummer und Vertriebsfirma in Betracht kommenden Karte eingetragen (z.B. Auftrag 05020/10 223 gehört auf die gelbe Karte, 05020 Dortmund, wobei 223 als Auftragsnummer vermerkt wird.). Sodann wird Stückzahl und Art der abgerufenen Kanister und die Gesamtmenge der Bestellung in kg netto verbucht. Bei Abgang der Ware ab Werk wird dann der Abgangstag, sowie Zahl und Art der gelieferten Kanister und die kg-Menge vermerkt. Diese Eintragung stellt gleichzeitig die Zugangsbuchung in der Lagerkartei dar.

Zugänge ab I.G.-Lager werden wie Zugänge ab Lieferwerk behandelt, jedoch unter entsprechendem Hinweis in der Spalte "Bemerkungen".

Zugänge von einem anderen Vertriebsfirmenlager werden wie Zugänge ab Lieferwerk oder ab I.G.-Lager, jedoch ohne Ausführungen in der Spalte "Auftrag" gebucht.

Die Verkäufe werden aufgrund der monatlichen Meldungen der Vertriebsfirmen in der gleichen Spalte mit roter Tinte eingetragen.

Abgänge an andere Vertriebsfirmen-Lager werden mit grüner Schrift verbucht, sonst wie Verkäufe behandelt, unter Hinweis in der Spalte "Bemerkungen". Ebenso Transportverluste und dergl.

Am Ende des Verkaufsabschnittes wird durch Addition der Gesamtzugang ermittelt, der für später Schlüsse hinsichtlich der Dispositionen des betreffenden V.F.-Lagers zulässt.

/fast

Die Summe der roten Eintragungen ergibt den Gesamtverkauf des V.P.-Lagers in dem einzelnen Verkaufsabschnitt, der rechts oben am Kopf der Karte zur Gegenüberstellung mit den früheren oder späteren Jahren eingetragen wird.

Der Lagerbestand wird zweckmäßig nach jedem Zu- oder Abgang festgestellt und in der dafür vorgesehenen Spalte eingetragen. Diese Saldoerstellung kann aber auch auf vierteljährliche oder einmalige Feststellung des Verkaufsabschnittes beschränkt werden.

Durch den Aufbau des Kartensystems ergibt sich die Notwendigkeit, daß die V.P. künftig ihre Meldungen über Zugänge, Bestand und Verkäufe nicht für jeden Monat in einer Summe, sondern getrennt nach den einzelnen Lagern aufgeben.

Eine Mehrarbeit für die V.P. entsteht hierdurch nicht, da diese auch seither schon auf die entsprechenden Meldungen ihrer sämtlichen Verkaufslager angewiesen waren und diese lediglich nach Zusammenstellung uns in einer Summe aufgegeben haben, während wir künftig die für jedes einzelne Lager zutreffenden Zahlen benötigen. Für die Erstattung dieser Meldungen ist das Formblatt laut Anlage 13 entworfen worden.

Abgesehen davon, daß diese Neuerung eine grundlegende Voraussetzung für die von uns angestrebte Kenntnis der gebietsmäßigen Struktur des Glysantin-Geschäftes bildet, ist es auch aus allgemeinen kaufmännischen und juristischen Erwägungen notwendig, daß wir über die gebietsmäßige Verteilung der den einzelnen Firmen anhand gegebenen Konsignationsware und laufend über den Bestand der verschiedenen V.P.-Lager unterrichtet sind.

Die Summe der Zu- und Abgänge und der Bestände der einzelnen V.P.-Lager wird auf einer Sammellager-Karte für jede Vertriebsfirma erfaßt, um die entsprechenden Zahlen für die Statistik Chemikalien zu erhalten (Anlage 9). Eine Mehrarbeit stellt die Ermittlung dieser Summen nicht dar, weil sich diese Zahlen bei der Ausstellung der monatlichen Rechnungen ergeben.

Die Bestandsänderungen für die einzelnen V.P.-Lager werden auf den Karten in der Vertriebsfirmenlager-Karte getrennt nach Stückzahl und Art der Kanister, sowie kg-Menge eingetragen.

Über die Vertriebsfirmenlager werden vereinbarungsgemäß nur Wiederverkäufer versorgt, während Selbstverbraucher, Listenhändler und Fachuntergruppenmitglieder direkt beliefert werden. Der Arbeitsvorgang ist demgemäß bei den letztgenannten Abnehmerkreisen von der soeben geschilderten Weise verschieden.

## 2. Direktlieferungen an Selbstverbraucher (Anlage 2)

Der Grundsatz, daß für jeden Ort und für jede Vertriebsfirma eine besondere Karte anzulegen ist, gilt auch hier. Die Karte ist so eingeteilt, daß 6 verschiedene Selbstverbraucher, die an einem Ort ihren Sitz haben und über die gleiche Vertriebsfirma bedient werden, eingetragen werden können.

Bei Eingang des Auftrags wird Datum, laufende Auftragsnummer und Menge in kg vermerkt. Nach erfolgter Ablieferung wird Liefertag und Liefermenge eingetragen. In die letzte Spalte kommt das Datum unserer Rechnung an die Vertriebsfirma. Rechts oben am Kopf ist eine Übersicht über die Bezüge der betreffenden Selbstverbraucher für 5 Jahre vorgesehen.

Selbstverbraucher erhalten grundsätzlich nur Fassware. Es genügt daher, daß bei Auftrag und Ablieferung lediglich die Menge in einer kg-Zahl notiert wird.

Da es vorkommen kann, daß ein Selbstverbraucher über verschiedene V.P. kauft, ist im Vordruck die Möglichkeit zu einem entsprechenden Hinweis vorgesehen.

### 3. Direktlieferungen an Listenhändler (Anlage 3)

Das Prinzip ist das gleiche wie bei Selbstverbrauchern. Da jedoch Listenhändler nicht mit Fassware beliefert werden, sondern Glystantin nur in Kanistern erhalten, mußte die Einteilung der Karte eine Abänderung erfahren.

Das Schema sieht vor, daß auf einer Karte 4 verschiedene Listenhändler eines Ortes, die über die gleiche Vertriebsfirma beziehen, erfasst werden können.

Es wird bei Eingang des Auftrags Tag und Nummer, Stück und Art der bestellten Kanister, sowie kg-Menge der Bestellung festgehalten. Die Ablieferung wird in gleicher Weise gebucht und in der letzten Spalte das Datum unserer Rechnung an die Vertriebsfirma eingetragen. Übersicht über die Bezüge in 5 aufeinanderfolgenden Jahren ist vorgesehen.

Ferner ist auch hier ein Hinweis zu machen, falls ein Listenhändler auch durch eine andere Vertriebsfirma beliefert wird.

### 4. Direktlieferungen an Fachuntergruppenmitglieder (Anlage 4)

Die Karteikarten für Direktlieferungen an Fachuntergruppenmitglieder weichen in-sofern von den Karten für Selbstverbraucher und Listenhändler ab, als zwar auch hier für jeden Ort eine besondere Karte eingerichtet wird, jedoch eine Trennung nach Vertriebsfirmen nicht erfolgt.

Auf der Karte ist Platz für 4 Fachuntergruppenmitglieder eines Ortes. Die Eintragungen werden bei der Auftragserteilung und nach erfolgter Lieferung genauso vorgenommen wie bei den Direktlieferungen an Listenhändler. Bei der Notiz des Datums unserer Rechnung ist in diesem Fall noch die Vertriebsfirma anzugeben, an die die Lieferung berechnet wurde.

### 5. Allgemeine Bezugskartei der Vertriebsfirmen (Anlage 5)

Auf den Karten 1-4 werden die Verkäufe ab Vertriebsfirmenlager und die Ablieferungen an Selbstverbraucher, Listenhändler und Fachuntergruppenmitglieder nur mengenmäßig erfasst, da hiermit die Erfordernisse, die an eine Lieferliste, an eine Lagerkartei und an eine mengenmäßige Absatz-Statistik zu stellen sind, erfüllt werden. Es ist daher wie seither die Führung einer Bezugskartei der einzelnen Vertriebsfirmen notwendig, in die die Rechnungen eingetragen werden.

Das entworfene Schema nach Anlage 5 weist gegenüber der seither verwendeten Art den Vorzug auf, daß eine mengenmäßige Aufteilung nach den Ablieferungen ab V.F.-Lager an Niederverkäufer und Direktlieferungen an Selbstverbraucher, Listenhändler und Fachuntergruppenmitglieder vorgenommen wird.

Die Eintragung der Rechnungen geschieht in der Art, daß in der ersten Spalte das Rechnungsdatum vermerkt wird, und die nächste Spalte den erforderlichen Text aufnimmt. Sodann wird die in der Rechnung angegebene kg-Menge - aus Abrechnungsgründen erfolgte sowieso schon seither die Berechnung der 4 verschiedenen in Betracht kommenden Arten gesondert - in die betreffende Spalte eingetragen. Die Buchung des Rechnungsbetrages und die Angabe des Rabattsatzes erfolgt in der üblichen Weise.

Bei Gut- und Lastschriften werden die für die Eintragung der Mengen vorgesehenen Spalten nur insoweit verwendet, als dies im Einzelfall notwendig ist. Die Beträge der Gutschriften werden in einer besonderen Spalte verbucht.

Nach Schluß der Verkaufssaison werden die Endsummen der Mengenspalte in der am Kopf der Karte vorgesehenen Übersicht über die Absatzentwicklung eingetragen, sodaß auch hier eine Übersicht über die Verkäufe innerhalb von 5 Jahren möglich ist.

6. Liste über den Auftrags- und Ablieferungsstand (Anlage 6)

Es wird für jede Vertriebsfirma eine besondere Liste für Kanister- und Fassware geführt. Jeder einzelne Auftrag wird vor Weitergabe an das Lieferwerk wie folgt eingetragen: Datum, Auftragsnummer, und kg-Menge. Für die Ermittlung des Auftragsstandes werden die Zugänge zu dem letzten Stand in der betreffenden Spalte hinzugezählt.

Bei Eingang der Ablieferungszettel vom Lieferwerk wird Abgangstag, Auftragsnummer und abgelieferte Menge fortlaufend eingetragen und zur Ermittlung der Summe der bisherigen Ablieferungen in der vorletzten Spalte in gleicher Weise wie im vorigen Absatz beschrieben vorgegangen.

In der letzten Spalte wird der je nach Bedarf festgestellte Ablieferungs-Prozentsatz des Auftragsstandes eingetragen.

7. Jährliche Absatzübersicht (Anlage 7 und 8)

Zunächst wird für jeden Bezirk am Jahresende nach Abschluß der mengenmäßig geführten Verkaufs-Lagerkarten eine Aufstellung angefertigt, in der alle Orte mit den auf die verschiedenen Vertriebsfirmen und die verschiedenen Abnehmerkreise entfallenden Mengen vermerkt werden (Anlage 7).

Anhand dieser Aufstellung ist es möglich, die Verkäufe der Niederlassungen verschiedener Vertriebsfirmen an einem Ort zu vergleichen, und festzustellen, in welchem Umfang in diesem oder jenem Bezirk das Geschäft über Listenhändler gemacht wird, an welchen Orten bedeutendere Selbstverbraucher ihren Sitz haben, usw.

Diese Absatzübersichten für die einzelnen Bezirke werden in einer Zusammenstellung (Anlage 8) erfasst, die die gleichen Angaben wie bei der Bezirksübersicht nach Orten getrennt, für Großdeutschland nach Bezirken getrennt, zeigt, und damit die gleichen Feststellungen wie für die einzelnen Bezirke auch im Großen gesehen ermöglicht.

Es ist damit erreicht, wichtige Schlüsse über den Stand der Erfassung der Verbraucher mit Glystantin in den einzelnen Bezirken, sowohl im Ganzen gesehen, als auch in Bezug auf den Anteil der einzelnen Vertriebsfirmen ziehen zu können.

Wenn später diese Zahlen für mehrere Jahre vorliegen, können wir uns außerdem ein genaues Bild über die Entwicklung und die Intensität der Verkaufsbemühungen der einzelnen Verkaufsabteilungen der Vertriebsfirmen machen.

Ein genauer Vergleich der Erfolge der Vertriebsfirmen untereinander wird allerdings nicht möglich sein, da jede der Vertriebsfirmen eine andere Bezirkseinteilung besitzt, die ihrerseits auch wieder von der von uns gewählten Einteilung nach den geographischen Gebieten der I.G.-Verkaufskontore bzw. -Stellen abweicht.

Dieses Problem ist jedoch bei dem jetzigen Stand der Dinge nicht löslich zu lösen, da die Vertriebsfirmen schwerlich veranlaßt werden können, eine für alle Firmen einheitliche Bezirkseinteilung vorzunehmen.

Auch wenn dies zu erreichen wäre, könnte ein ganz einwandfreies Verkaufsbild für die einzelnen Bezirke doch nicht erzielt werden, da sich nicht verhindern läßt, daß unkontrollierbare Glysantin-Verkäufe von einem Bezirk in das Gebiet eines anderen Bezirkes erfolgen.

### Handhabung bei dem Mekol-Geschäft

Wie aus den bisher erwähnten Anlagen hervorgeht, sind die entworfenen Karten und Formblätter auf die bei dem Glysantin-Geschäft gegebenen Voraussetzungen zugeschnitten.

Es empfiehlt sich jedoch, die an und für sich für das künftige Glysantin-Geschäft ausgearbeitete Organisation bereits in dem kommenden Verkaufsabschnitt für Mekol einzuführen.

Da Mekol im Gegensatz zu Glysantin auch in Vertriebsfirmen-eigenen Fässern verschiedener Größe zu verschiedenen Preisen geliefert wird, und das Kanister-Geschäft in der kommenden Saison voraussichtlich ganz wegfällt, soweit nicht die Vertriebsfirmen noch über Bestände an Kanisterware verfügen, müssen bei einigen der für Glysantin vorgesehenen Karten und Formblätter Änderungen eintreten. Die einzelnen Arbeitsgänge bleiben jedoch in ihrer Grundlage und Reihenfolge unverändert.

Die für Mekol entworfenen Vordrucke sind mit der gleichen Nummer wie die Glysantin-Entwürfe unter Hinzufügung eines a) gekennzeichnet (1a, 3a, usw.).

Soweit die für Glysantin vorgesehenen Formblätter unverändert für Mekol Verwendung finden können, ist dies auf dem betreffenden Schema vermerkt.

### Zusammenfassung

In den vorstehenden Ausführungen wurde die seither gehandhabte Arbeitsweise mit den sich hierbei ergebenden Möglichkeiten zur Überwachung und Förderung des Absatzes, die für die Bedürfnisse des späteren Nachkriegsgeschäftes nicht ausreichend erscheinen, beschrieben.

Bei der Suche nach einem Weg, um künftig einen möglichst tiefen Einblick in das Glysantin-Geschäft der Vertriebsfirmen und damit gleichzeitig Möglichkeiten zur Absatzförderung zu erhalten, wurde das ausführlich geschilderte Karteisystem ausgearbeitet, mit dessen Hilfe das gesteckte Ziel bei gleichzeitiger Erhöhung der Arbeitsübereicht bei Versand, Berechnung und Lagerkontrolle erreicht wird.

Das vorgeschlagene Arbeitssystem erfordert, wie sich bei einer genauen Prüfung auf der Grundlage der Mekol-Lieferungen in dem vergangenen Verkaufsabschnitt an die Deutsche Gasolin AG., der größten Vertriebsfirma, ergab, keine höhere Zahl von Eintragungen als die bisherige Arbeitsweise. Es wird also bei gleichem Arbeitsaufwand ein viel größeres Ergebnis erzielt, das geeignet ist, uns in Zukunft wichtige Aufschlüsse über die Struktur des Glysantin-Geschäftes, sowie hinsichtlich seiner Kontrolle und Ausweitungsmöglichkeiten zu geben.

Hierbei sind die Vorteile noch nicht berücksichtigt, die damit verbunden sind, daß seither notwendige zeitraubende Sucharbeiten und umständliche Feststellungen bei der Neuordnung wegfallen.

Frankfurt (Main), den 18.3.1942  
Ht.V Bn/Hf.

*W. J. ...*

Glystantin

Deutsche Gasolin A.G., Berlin

Lager: Dorlmünd

Ortsnummer: 05020

Gesamtverkäufe	1942/43	2300 kg
"	1943/44	"
"	1944/45	"
"	1945/46	"
"	1946/47	"

Auftrag

Lager

Zugang: schwarz  
Abgang: rot

Tag	Nummer	Menge			Ab Werk oder Ab Lager am:	Zu- oder Abgang			Bestand			Bemerkungen
		31-Kanister Stück	51-Kanister Stück	kg netto		31-Kanister Stück	51-Kanister Stück	kg netto	31-Kanister Stück	51-Kanister Stück	kg netto	
1942/3					1942/3							
	Berland				1.4				50	-	150	
4.4.	223	100	200	1300	15.4	100	200	1300	150	200	1450	
10.5.	231	200	100	1100	30.5	200	100	1100	350	300	2550	
					31.7	50	100	650	300	200	1900	
9.8.	310	100	-	300	10.8	100	-	300	400	200	2200	ab 7.9. Lager
					15.8	-	100	500	400	100	1700	aus 7.9. 2200
					20.8	50	-	150	450	100	1850	von 8.9. 1700
					30.8	200	50	850	250	50	1000	
					31.8	-	1	5	250	49	995	Transportverlust
					30.9	200	40	800	50	9	195	
						Gesamt-Zugang		2850				
						Gesamt-Verkäufe 1942/3		2300				

Anlage 1

Merkmal

Deutsche Gasolin A.G., Berlin

Karte Nr.

Lager:

Ortsnummer:

Gesamtverkäufe  
 1942/43 : kg  
 1943/44 : "  
 1944/45 : "  
 1945/46 : "  
 1946/47 : "

Auftrag

Lager

Zugänge: schwarz  
 Abgänge: rot

Zu- oder Abgang

Bestand

Tag	Nr.	kg	Zu- oder Abgang				Leihfässer zu 100 l	kg	Bestand				Bemerkungen
			Kanister	V.F.-FÄSSER					Kanister	V.F.-FÄSSER		Leihfässer	
			zu	ab	zu	ab	zu	ab	zu	ab	zu	ab	

Anlage 1a

3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18

Glystantin

Deutsche Gasolin A.G., Berlin

Bezüge in Verrechnungsjahren  
 1942/43  
 1943/44  
 1944/45  
 1945/46  
 1946/47

1	2	3
593 kg	kg	kg
"	"	"
"	"	"
"	"	"
"	"	"

Ort: Berlin

Ortsnummer: 01.001

bezieht auch durch: A. & P. G.  
 Haasen & Co

Brettschneider & Messner

Deutsche Reichsbahn

Auftrag		Ablieferung		Rechnung
Nr.	Menge in kg	Tag	Menge in kg	an V.F. am
942/3			495	31.10.
2.10. 228	590	18.10.	98	30.11.
18.10. 315	100	11.11.	593	

Anlage 2

ausch für Metrol

Glysantin

Deutsche Gasolin A.G., Berlin

Ort: Berlin

Ortsnummer: 01001

Bezüge im Verkaufsabschnitt

- 1943/43
- 1943/44
- 1944/45
- 1945/46
- 1946/47

1950 kg

C. Lorenz

Erkhar Reijer

bezieht sich durch:

Auftrag

Ablieferung

Rechnung  
AN V.F.

Tag	Nummer	SI-Kan.		Menge in kg	Tag	SI-Kan.		Menge in kg	AN
		Stück	Stück			Stück	Stück		
1942/5					1942/3				
8.8.	196	200	100	800	17.8.	100	100	800	31.8.
3.9.	295	-	200	1000	20.9.	-	200	1000	30.9.
2.1.	410	50	-	150	22.1.	50	-	150	31.1.
								1950	

C. Lorenz 3



Glysantin

Ort: Dresden

Ortsnummer: 02075

Bezüge im Verkaufsschnitt

1942/43  
1943/44  
1944/45  
1945/46  
1946/47

1

kg  
"  
"  
"  
"

2

kg  
"  
"  
"  
"

Max Schlecht

Auftrag				Ablieferung				V.F. und Rechn.-Datum
Tag	Nummer	31-KAN. Stück	31-KAN. Stück	Tag	31-KAN. Stück	31-KAN. Stück	Menge in kg	
1942/3.	16.9.75	200	100	1942/3.	200	100	1100	B.V. 30.9.

Überlage 4



GESANTIN

Karte Nr. 1

1943/44  
1944/45  
1945/46  
1946/47

Deutsche Gasolin A.G., Berlin

Rechnung vom	Text	Lagerverkäufe	Listenhändler	Direktlieferungen An F.U.-Mitglieder	Selbstverbraucher Fassware in kg netto	Rabatt %	Rechnungsbetrag RM	Gutschriften RM
		Kanisterware in kg netto						
1942/3								
31.7.	Lagerverkäufe Juli	650				40	1070.55	
31.8.	" August	850				40	1434.60	
31.8.	Listenhändler "		800			45	1226.50	
30.9.	" September		1000			45	1578.-	
30.9.	Lagerverkäufe "	800				40	1357.20	
31.10.	Selbstverbraucher Oktober				495	8 1/2	815.25	
30.11.	" November				98	8 1/2	170.40	
15.12.	Listenverkäufe Rabatt							330.05
31.1.	Listenhändler Januar		150			45	233.75	
31.1.	F.U.-Mitglieder "			800		40	1357.20	
		2300	1950	800	593		9171.45	330.05

Anlage 5

	SAISON	kg	kg	kg	kg	kg
Mekol	Karte Nr.	1943/44	"	"	"	"
		1944/45	"	"	"	"
		1945/46	"	"	"	"
		1946/47	"	"	"	"

Rechnung vom	Text	Lagerverkäufe	Listenhändler	Direktlieferungen an F.V.-Mitglieder	Selbstverbraucher	Rabatt %	Rechnungsbetrag		Gutschriften	
							RM	RM	RM	RM
				Mengen in kg netto						
										Anlage 5a

Glysanfin

**Auftrags- u. Ablieferungsstand**  
in vollen kg

Deutsche Gasolin A.G., Berlin.

Paris kerware.

Kanisterware

Fassware

Insgesamt

Deutsche Gasolin

B.V.

D.A.P.G.

Rheinania-Ossag

Bapico

**Auftragsstand**

**Ablieferungsstand**

Auftrags- eingang	Auftrags- nummer	Menge	Auftrags- stand	Liefertag	Auftrags- nummer	Menge	Ablieferungs- stand	% des Auftrags- standes
7.10.	05223/1	500		15.10.	05223/1	500		
8.10.	01015/2	500		28.10.	01015/2	500		
9.10.	02030/3	1000						
18.10.	05100/4	100	2100				1000	47,6
2.11.	03006/5	250		21.10.	05100/4	100		
2.11.	04075/6	300		5.11.	02030/3	500		
10.11.	02030/7	450	3100				1600	51,6
				12.11.	04075/6	300		
				12.11.	02030/3	500		
				15.11.	03006/5	250	2650	85,4

*Gesamtstand für alle Vertriebsfirmen.*

bis	Firma	Menge	Auftrags- stand	bis	Firma	Menge	Ablieferungs- stand	%
bis 18.10.	D.G.	2100		bis 18.10.	D.G.	1000		
	B.V.	1500			B.V.	800		
	D.A.P.G.	1600	5200		D.A.P.G.	400	2200	42,3
bis 10.11.	D.G.	3100		bis 10.11.	D.G.	1600		
	B.V.	2800			B.V.	1200		
	D.A.P.G.	3000			D.A.P.G.	2000		
	Rhen.	1200			Rhen.	-		
	Bapico	750	10850		Bapico	-	4800	44,2
bis 15.11.	D.G.	3100		bis 15.11.	D.G.	2650		
	B.V.	3500			B.V.	2800		
	D.A.P.G.	3000			D.A.P.G.	2000		
	Rhen.	1600			Rhen.	1200		
	Bapico	1000	12200		Bapico	500	9150	75,0

Anlage C.



01220000

ZUSATZÜBERSICHT IUR DIE VERKAUFZEIT: 1972/3 IUR DEN BEZIRK: 01/1 WERN

Kanister + u. Fassmaße in kg

Orts- nummer	Deutsche Gasolin					B.V.	D. A. P. G.	Rhenania-Ossag	Bapico
	Lager- verkäufe	Listen- Mändler	Direktlief. F. U.	Selbstres bravcher	Zusammen				
001	550	1950	-	590	3090				
002	-	-	-	175	175				
003	-	-	-	-	-				
004	1800	600	-	-	2400				
Zus.									

*Summe für Betrieb*

Beilage 7

Glysanlin

ADSAI ZUERSTIMM

Approved For Release 2009/08/14 : CIA-RDP82-00373R000200010001-7

Bezirksnummer	Deutsche Gasolin					Zusammen	B.V.	D.A.F.G.	Rhenania-Ossag	Bapico
	Lagerverkäufe	Listen- Bändler	Direkt- F.U.	Selbstver- braucher						
07	45325	11850		2500	39875					
02	8200	1500	3000	1500	43950					

arrange für Alkohol

Beilage 8

GESAMTLAGERBESTAND *Neumann Gasolin v.g., v. Berlin*

*Rank 4*

Glysanthin

Meldung vom	Monat	Zugang			Abgang			Bestand		
		3l-Kanister Stück	5l-Kanister Stück	kg netto	3l-Kanister Stück	5l-Kanister Stück	kg netto	3l-Kanister Stück	5l-Kanister Stück	kg netto
Bestand aus	1.4.1942/3							1200	800	700
25.2.42	Jan.	1505	2100	1505	1800	1620	905	1280	911	
28.3.42	Feb.				620	1050	710	285	230	200

*Anlage 9*



Ortsnamenverzeichnis

Ortsname:	Aufgabe AM	Orts- nummer
Aachen	-	03025
Aalen/Wilbg.	-	05102
Aschaffenburg	-	25120
Altenhof/Loeffl.	-	15030
1. Altd.	-	15072
4. Werra	-	15110
Altenhof	15.6.42	04089

Anlage 10

auch für Hekt.

Ortsnummernverzeichnis

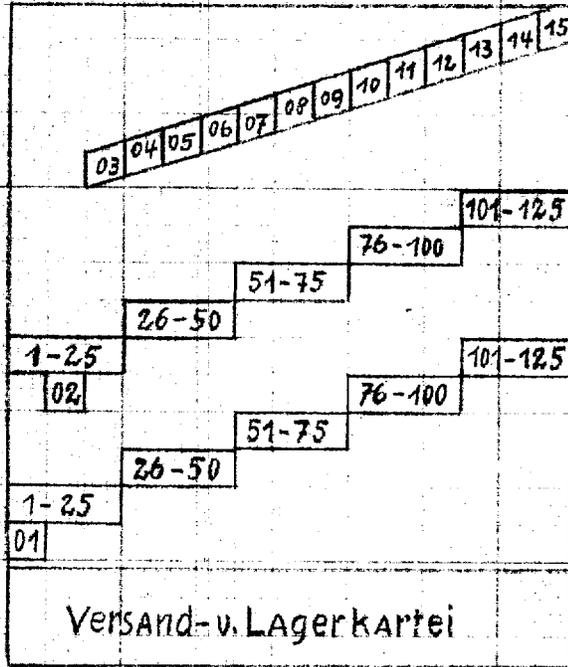
Bezirk: *Berlin / OT*

Ortsnummer	Ortsname		
001	<i>Berlin</i>	<i>018</i>	<i>035</i>
002	<i>Magdeburg</i>	<i>019</i>	<i>036</i>
003	<i>Plehn</i>	<i>020</i>	<i>037</i>
004			

*Anlage 11*

*aus für bekol*

Anlagen 1-4



Anlage 9

Gesamtlagerbestände der V.F.

Anlage 5

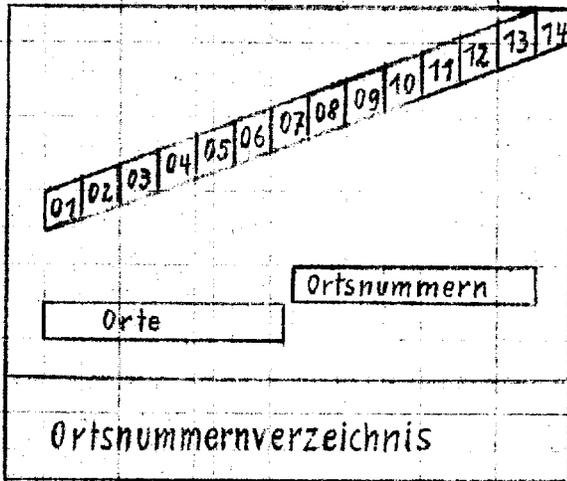
Gesamtbezüge der V.F.

Anlage 6

	FASSWARE		B.V.
	FASSWARE	D.Gasolin	
	FASSWARE	Insgesamt	
Kan.-Ware			B.V.
Kan.-Ware		D.Gasolin	
Kan.-Ware		Insgesamt	

Auftrags-u. Ablieferungsstand

Anlagen 10-11



*Anlage 12*

Glysantin

Deutsche Gasolin A.G., Berlin

Blatt:

Verkaufs- u. Lagerbestandsmeldung für den Monat: Januar 1942

Der Abgangstag Ab Lieferwerk gilt als Tag des Zugangs für das betreffende Lager!

Umbuchungen und Verluste werden in der Spalte Verk. gesondert aufgeführt und mit „U“ oder „V“ gekennzeichnet

Lager (es ist nur die Ortsnummer anzugeben)	Bestand am Monatsanfang			Zugänge			Verkäufe			Bestand am Monatsende		
	3l-Kan. Stück	5l-Kan. Stück	kg netto	3l-Kan. Stück	5l-Kan. Stück	kg netto	3l-Kan. Stück	5l-Kan. Stück	kg netto	3l-Kan. Stück	5l-Kan. Stück	kg netto
07.00-1	150	200	1450	200	100	1100	300	250	2150	50	50	4
07.02.5	200	-	600	-	150	750	100	100	800	100	50	5
07.02.5 U								1	5	100	49	5
02.010	300	50	1150	-	-	-	250	50	1000	50	-	
Übertrag												
Summe:												

Anlage 13

auch für Mischel - Kanisterware  
für Mischel - Kanisterware



25X1

**Page Denied**